

Wojciech Hardy

Wstrząsy cyfrowe w branżach kreatywnych: przypadek amerykańskiego rynku komiksów

Autoreferat

Cyfryzacja i związane z nią nowe procesy ekonomiczne wstrząsnęły większością obecnych przedsiębiorstw, pozostawiając niewiele czasu na dostosowanie się do dynamicznych zmian, które wprowadziły (McAfee i Brynjolfsson, 2017). Stworzyła nowe rynki, często na budując na starszych i już nieistotnych. Zniszczyła wiele miejsc pracy, zmieniła sposób wykonywania większości pozostałych i stworzyła całkowicie nowe. Wraz z postępem w dostępie do sprzętu informatycznego i połączeń internetowych zmieniła sposób, w jaki społeczeństwa działają i współdziałają ze sobą. Wprowadziła także kulturę i kreatywność w erę obfitości poprzez zniesienie barier do konsumpcji i tworzenia. Stworzyła zupełnie nowe rodzaje twórczości i zmieniła sposób, w jakie są rozpowszechniane i udostępniane.

Dla branży kreatywnych wstrząs cyfrowy był wyjątkowo dotkliwy. W obliczu niechęci do przekształceń ze strony największych wytwórni i wydawców, rozpowszechniło się piractwo cyfrowe, szybko burząc dotychczasową równowagę (Smith i Telang, 2016). Dla ówczesnych przedsiębiorstw stanowiło to niespotykane i wyjątkowe wyzwanie. Wraz z rozpowszechnieniem dostępu do internetu, piractwo zapewniało coraz większe korzyści w stosunku do wcześniejszych modeli dystrybucji. Nowa konkurencja ze strony nieautoryzowanych źródeł zaoferowała ogromny wybór rozdzielonych produktów, bez opłat, bez kosztów produkcji lub dystrybucji oraz z natychmiastowym dostępem z dowolnego miejsca i o każdej porze.

Branże kreatywne zostały zatem zmuszone do przekształcenia swoich firm. Konkurencja ze strony piractwa popchnęła firmy do formatów całkowicie cyfrowych. Tym samym zmusiła je do zmiany podstawowej jednostki produkcyjnej i do rezygnacji z dużej części swoich uprawnień na rzecz pośredników cyfrowych. Rosnąca sprzedaż detaliczna w Internecie zniósła wiele barier w dostępie i powiększyła różnorodność treści. Zwiększony dostęp do technologii produkcji, promocji i kanałów dystrybucji osłabił pozycję głównych wydawców, zmniejszając koszty transakcji, a zamiast tego utorował drogę małym markom i niezależnym twórcom. Urządzenia mobilne stworzyły nowe rynki i rozpoczęły konkurencję o uwagę konsumentów. Łącznie procesy te przyczyniły się do wzrostu popytu na kreatywne treści, ale także wprowadziły nowe trudności w ich monetyzacji i kontroli.

Rynek komiksów amerykańskich był świadkiem takich samych procesów jak inne branże twórcze, ale nie wykazał żadnych oznak wstrząsu. Na rynku komiksów pojawiły się nowe kanały dystrybucji, formaty, konkurencja ze strony niezależnych wydawnictw i oraz szkodliwa konkurencja ze strony piractwa. Mimo tego liczba tradycyjnych sklepów wzrosła, formaty papierowe urosły szybciej niż cyfrowe, a główni wydawcy zachowali swój dominujący udział w rynku. Ten unikalny wzór zmian pozostaje zagadką, której rozwiązania nie można znaleźć w obecnej literaturze dotyczącej wstrząsów cyfrowych.

Rynek komiksów pozostaje również terytorium niezbadanym, pomimo niedawnego przejścia do kultury masowej. Superbohaterowie i postacie z komiksów stały się integralną częścią większości rodzajów mediów. Filmowe adaptacje komiksów w 2018 roku zgromadziły ponad 2,5 miliarda dolarów przychodów kinowych w samych Stanach Zjednoczonych - i ponad 7 miliardów dolarów na całym świecie. 5 spośród 10 najbardziej kasowych filmów kinowych wszechczasów oparte jest na komiksach. Mimo tego, kinowe hity z ostatniej dekady stanowią jedynie wierzchołek góry lodowej, która wyrosła z sektora komiksów. Superbohaterowie

komiksów amerykańskich zaludniają gry wideo, zabawki i gadżety, programy dla dzieci, seriale fabularne z wszystkich głównych sieci telewizyjnych i VOD czy książki oraz stały się głównym tematem wielkich wydarzeń fandomowych, które potrafią przyciągnąć do dwustu tysięcy fanów w ciągu kilku dni. Wiele z wielkich francyz, które nie wywodzą się z komiksów, zaczęły z kolei przenikać do formatu komiksowego (np. Star Trek czy Gwiezdne Wojny).

Celem mojej pracy jest rozplątanie pojedynczych procesów, które uczyniły rynek komiksu amerykańskiego tak wyjątkowym. Chociaż sam rynek komiksów można uznać za niszę, napędza on obecne trendy w innych branżach kreatywnych, takich jak kina czy telewizja. Ponadto, zrozumienie procesów, które złagodziły wstrząsowy charakter cyfryzacji na rynku komiksów, stanowi cenny wgląd w procesy przemiany także dla innych branż i przedsiębiorstw borykających się z efektami cyfryzacji.

W związku z tym, moja praca dyplomowa odpowiada na trzy kluczowe pytania badawcze:

PB1: Które z procesów związanych z cyfryzacją, które wstrząsnęły innymi rynkami kreatywnymi, zaszły także na rynku komiksu Amerykańskiego?

PB2: Jakie inne procesy wpłynęły na rynek komiksu amerykańskiego i jaki był ich związek z cyfryzacją?

PB3: Czy cyfrowy wstrząs na rynku komiksu amerykańskiego został uniknięty czy raczej opóźniony?

Rozdział I przedstawia omówienie procesów związanych z wstrząsami cyfrowymi. W tym celu opisuje procesy technologiczne, biznesowe i ekonomiczne, które przekształciły większość obecnych firm jak również sposoby tworzenia i konsumpcji treści. Aby to osiągnąć, rozdział I omawia cechy i procesy cyfryzacji opisane w dotychczasowej literaturze ekonomicznej. Rozdział I zawiera tło i kontekst potrzebne by odpowiedzieć na pytania PB1 i PB3. Aby zrozumieć, czy rynek komiksów rzeczywiście stanął w obliczu tych samych wyzwań, co inne branże kreatywne, konieczne jest najpierw poznanie procesów ekonomicznych związanych z cyfryzacją.

Rozdział II zawiera dogłębne spojrzenie na to, w jaki sposób piractwo i pośrednicy cyfrowi przekształcili legalną dystrybucję od początku XXI wieku - również w świetle procesów opisanych w rozdziale I. Podczas gdy rozdział I opisuje procesy na rynku ogółem, rozdział II koncentruje się na tym jak wpłynęły one na zmiany tradycyjnych branż kreatywnych w ciągu ostatnich 20 lat. Jednym z najważniejszych aspektów cyfryzacji w branżach kreatywnych było pojawienie się piractwa internetowego. Rozdział II opisuje zmiany w rozkładzie sił w sektorach kreatywnych oraz rolę, jaką piractwo odegrało w umniejszaniu pozycji dotychczasowych uczestników rynku. Zapewnia to dodatkowy kontekst dla odpowiedzi na PB1, w szczególności poprzez skoncentrowanie się na treściach kreatywnych i unaocznienie roli źródeł pirackich jako dostawców treści.

Rozdział III zawiera szczegółowy przegląd literatury empirycznej na temat wpływu piractwa na legalną dystrybucję oraz na koszty związane z przechodzeniem między legalnymi a nielegalnymi dostawcami (ang. *switching costs*). Podczas gdy rozdział II koncentruje się na zmianach historycznych i ich interpretacji ekonomicznej, rozdział III dostarcza dowodów na faktyczną skalę wpływu nielegalnych kanałów dystrybucji. Wraz z rozdziałami I i II rozdział III zapewnia kontekst dla odpowiedzi na PB1. Pokazuje, w jaki sposób piractwo wpłynęło na inne branże kreatywne i dostarcza punktu odniesienia dla analizy piractwa w kontekście komiksów.

Rozdział IV koncentruje się na rynku komiksów amerykańskich i jego ewolucji w XXI wieku. Wszystkie procesy i zmiany omówione w kontekście innych branżach kreatywnych zostają przedstawione w kontekście rynku komiksów, w oparciu o zebrane dane oraz badania empiryczne. Rozdział IV stanowi zatem kluczowe badanie mojej pracy doktorskiej. Zapewnia drugą stronę porównania niezbędną do odpowiedzi na PB1 i opisuje procesy charakterystyczne dla branży komiksowej, co stanowi odpowiedź na PB2 i punkt wyjścia dla odpowiedzi na PB3.

Wreszcie, rozdział V prezentuje zestawienie wniosków z rozdziałów I-IV i odpowiedzi na postawione trzy pytania badawcze. Aby odpowiedzieć na pytanie o podobieństwo procesów w innych sektorach kreatywnych i na rynku komiksów, w rozdziale V omówiono zmiany wynikające z cyfryzacji (na podstawie rozdziałów I i IV), zmiany na rynku, które nastąpiły w XXI wieku (na podstawie rozdziałów II i IV) oraz wpływ piractwa na legalną konsumpcję (na podstawie rozdziałów III i IV). Ponadto rozdział V omawia procesy unikalne dla rynku komiksów (opisane w rozdziale IV), co odpowiada na pytanie PB2. Rozdział podsumowuje w jaki sposób zmiany te pozwoliły rynkowi komiksów uniknąć typowego przebiegu wstrząsów cyfrowych. Na koniec, opierając się na teorii zaburzającej innowacji (ang. *theory of innovative disruption*) oraz na procesach i dowodach opisanych w rozdziałach I-IV, rozdział V odpowiada na trzecie pytanie (PB3) odnośnie ryzyka, że wstrząs cyfrowy jeszcze nadejdzie. Rozdział V kończy się wnioskami i implikacjami dla dalszych badań.

Dane i metody

Pomimo swojej wyjątkowej odporności na efekty wstrząsów cyfrowych, rynek komiksu amerykańskiego nie był badany empirycznie. Wiele danych dotyczących branży jest dostępnych tylko za pośrednictwem rozproszonych raportów lub od samych dystrybutorów. Jednak do tej pory dane te były analizowane głównie przez osoby z branży, bez szerszego kontekstu zmian wywołanych procesami cyfryzacji. Wiele innych danych pozostaje rozproszone między wieloma źródłami i do tej pory nie zostały zebrane w celu przeprowadzenia ich dokładnej analizy. Wreszcie, istnieje niewiele informacji na temat pirackiego zachowania czytelników komiksów i skali tego problemu dla całej branży. W związku z powyższym trudno ocenić w jaki sposób rynek komiksu amerykańskiego uniknął losu innych branż kreatywnych.

Aby uzyskać dane pozwalające odpowiedzieć na pytania badawcze mojej rozprawy i wypełnić lukę w dotychczasowej wiedzy, sięgnąłem po dane z następujących źródeł:

1) Istniejące statystyki na temat rynku

W pierwszej kolejności w pracy zebrano i przeanalizowano istniejące statystyki dotyczące rynku komiksów, pochodzące z wielu źródeł. Wiele informacji na temat rynku komiksów i jego uczestników jest rozproszonych w różnych źródłach, przy czym większość z nich nie jest reprezentatywna dla całego rynku. W związku z tym szczególną uwagę zwrócono na uwzględnienie wielu uzupełniających się źródeł, które mogłyby się nawzajem wzmacniać poprzez dostarczanie danych o różnych częściach rynku. Źródła tych danych obejmują istniejące badania ankietowe (zarówno online, jak i offline), wywiady, materiały konferencyjne, kilka badań i raportów z udziałem właścicieli sklepów z komiksami, wydawców, dystrybutorów cyfrowych, entuzjastów komiksów, osób z branży, organizatorów konwencji fandomowych, czytelników, fanów, i in.

2) Zautomatyzowane zbieranie danych w celu uzyskania nowych miar

Wiele danych na temat rynku komiksów jest dostępnych za pośrednictwem różnych raportów online (np. dotyczących sprzedaży komiksów) lub baz danych komiksów (np. dot. komiksów wydanych od lat 30. XX wieku). Jednak pomimo ich charakteru informacyjnego wiele z tych danych nie jest dostępnych w formie bazy możliwej do analizy. W związku z tym

zautomatyzowano narzędzia do gromadzenia tych danych i tworzenia nowych dużych zbiorów na podstawie informacji dostępnych online. Źródła tych danych obejmują między innymi: raporty dystrybutorów, bazy komiksów z informacjami o pojedynczych wydaniach, fandomowe strony wiki (forma elektronicznej encyklopedii) poświęcone tzw. komiksowym uniwersom. Zebrane duże bazy danych umożliwiają śledzenie zmian w strategiach wydawców w długich okresach czasowych. Dostarczają zatem kluczowych informacji na temat zmian tych strategii w erze cyfryzacji.

3) Własne panelowe badanie ankietowe

Pomimo dogłębnego zbadania istniejących źródeł, na wiele ważnych pytań nie można było odpowiedzieć bez bezpośredniego zebrania nowych danych. Moja praca dyplomowa zawiera pierwsze panelowe badanie ankietowe czytelników komiksów (szczegółowo opisane w rozdziale IV). W badaniu zbadano wybory konsumentów dotyczące różnych kanałów i formatów komiksów, a także zainteresowanie czytelników komiksów innymi formami mediów. Dane panelowe pozwalają również na przeprowadzenie nowej analizy ekonometrycznej wpływu piractwa na zakupy komiksów.

4) Inne źródła danych

Aby uzasadnić kilka z tez poruszonych w mojej pracy, niektóre sekcje opierają się również na dostępnych danych ankietowych na poziomie mikro dotyczących populacji internetowej (w szczególności ankiet HIIT, opisana szerzej w rozdziale III).

Metodologia

Aby odpowiedzieć na pytania badawcze mojej pracy, korzystam z kilku podejść metodologicznych. Ramy mojej pracy zbudowane są wokół koncepcji ekonomicznych opisanych w literaturze, teorii dot. cyfryzacji, teorii zaburzającej innowacji i ich interakcji z sektorami kreatywnymi. Pojęcia te stanowią większość treści rozdziałów I i II.

W obszarach, w których dotychczasowi badacze nie osiągnęli konsensusu lub w których ustalenia nie zostały jeszcze zbiorczo podsumowane, moja praca zawiera rygorystyczne i kompleksowe przeglądy istniejącej literatury empirycznej. W stosownych przypadkach zawiera także typologie czynników zidentyfikowanych w rozproszonej literaturze (dotyczące jednorazowych kosztów zmiany dostawcy treści na nielegalnego) oraz wykorzystuje narzędzia ekonometryczne i statystyczne do wypełnienia luk w kilku omawianych zagadnieniach. Rozważania te stanowią większość rozdziału III.

W celu odkrycia wzorców i trendów w branży komiksowej, zebrano i zbadano dane pochodzące z różnych źródeł. Ponadto wykorzystano dane z panelowego badania w celu analizy ekonometrycznej wpływu piractwa na sprzedaż komiksów oraz do analizy zmian w korzystaniu z różnych formatów komiksów. Wreszcie, dane z badania panelowego wykorzystano do analizy wyborów konsumpcyjnych czytelników komiksów i do symulacji potencjalnych skutków zmian cen na rynku. Analizy te stanowią większość rozdziału IV.

Wyniki

Wiele branż kreatywnych wciąż znajduje się u progu transformacji cyfrowej. Inne ulegają fundamentalnym zmianom w miarę pojawiania się nowych podmiotów na rynku. Przypadek rynku komiksów jest szczególnie interesujący, ponieważ cechuje go wyjątkowa odporność na destrukcyjne skutki cyfryzacji. W związku z tym badanie amerykańskiego rynku komiksów może dać ważny wgląd w mechanizmy pozwalające radzić sobie z cyfrową konkurencją. Mimo globalnego wpływu rynek komiksu amerykańskiego nie był dotychczas badany akademicko. Moja praca dyplomowa dostarcza pierwszego dogłębnego omówienia rynku amerykańskiego komiksu, jego ostatnich zmian, sposobów, w jakie wpłynęła na niego cyfryzacja i

nieautoryzowana dystrybucja, a także sposobów, w jakie udało mu się opóźnić efekty wstrząsu cyfrowego.

Rynek komiksów amerykańskich stanął przed tymi samymi wyzwaniami, co inne branże kreatywne. Podobnie jak w innych branżach, fizyczne produkty zyskały wysokiej jakości cyfrowe odpowiedniki. Cyfrowi pośrednicy oraz sprzedaż internetowa weszły na rynek dystrybucyjny. Te zmiany z kolei przyczyniły się do wzrostu sprzedaży mniej znanych twórców i niezależnych wydawców. Tymczasem piractwo komiksowe stało się łatwiejsze i łatwiej dostępne zastępując część tradycyjnej sprzedaży.

Mimo tego, równocześnie wszystkie kanały związane z tradycyjnym stanem rynku rosły w popularności. Sprzedaż kopii drukowanych stopniowo rosła, szczególnie wśród najlepszych wydawców, którzy zachowali swój udział w rynku. Liczba stacjonarnych sklepów z komiksami powoli rosła, w przeciwieństwie do sklepów specjalistycznych z innymi rodzajami twórczości. Niepowtarzalna sytuacja na amerykańskim rynku komiksów wydaje się wynikać z połączenia trzech jednoczesnych zmian.

Po pierwsze, rynek komiksów amerykańskich przeszedł z w dużej mierze niszowego rynku pod koniec XX wieku do masowego w XXI. Ten ruch pociągnął za sobą także przejście od pojedynczej grupy docelowej do wielu różnych rodzajów czytelników i czytelniczek. Przyczyniły się do tego media oparte na komiksach, podobnie jak nowe kanały dystrybucji, które otworzyły drogę dla różnorodności oferty tytułów komiksowych. Popularyzacja komiksów spowodowała również zmniejszenie związanej z nimi stygmatyzacji czytelników, czyniąc komiksy dostępnymi dla szerszej grupy odbiorców.

Po drugie, cyfrowe formaty komiksów są w dużej mierze uważane za gorsze w porównaniu do formatów drukowanych. Wynika to na przykład z ich niższej wartości kolekcjonerskiej. Mimo tego cyfrowe komiksy sprzedawane są w cenach swoich drukowanych odpowiedników, co czyni je niedostępnymi dla tradycyjnych czytelników. Ta kombinacja niższej postrzeganej wartości i wysokich cen zapobiegła wyparciu sprzedaży tradycyjnej przez sprzedaż cyfrową. Z drugiej strony sprawia, że tradycyjni czytelnicy wybierają między wersjami drukowanymi a pirackimi cyfrowymi, nie mając opcji zakupu tańszej cyfrowej alternatywy.

Po trzecie, wydawcy komiksów zmienili swoje strategie, aby skorzystać na popycie ze strony więcej płacących kolekcjonerów jak i zupełnie nowych odbiorców. Najnowsze trendy pokazują, że najlepsi wydawcy zwiększyli liczbę corocznych restartów i nowych serii, aby umożliwić łatwiejsze wchodzenie w czytelnictwo nowym, mniej przywiązanim czytelnikom. Zaczęli także inwestować w tworzenie nowych postaci z grup mniejszościowych, aby odpowiedzieć na rosnącą różnorodność populacji czytelników komiksów. Jednocześnie wydawcy zwiększyli liczbę wariantów okładowych tytułów, podnosząc wartość tytułów dla kolekcjonerów. W związku z tym sprzedaż komiksów stała się w coraz większym stopniu uzależniona od kolekcjonerów (w tym spekulantów) i nowych, przypadkowych czytelników.

Teoria zaburzającej innowacji pokazuje jednak, że wstrząs wciąż może nadejść. Rzeczywiście, obecny rozwój dystrybucji cyfrowej wskazuje, że główny cyfrowy pośrednik - ComiXology - ma wyjątkową pozycję, przypominającą Netflix lub Spotify u początków ich ekspansji. Chociaż formaty cyfrowe są obecnie uważane za gorsze przez dotychczasową publiczność, nowi odbiorcy chętniej sięgają także po formaty cyfrowe. Ponieważ ComiXology z czasem zyskuje dodatkowe możliwości obniżania cen (np. za pomocą promocji), prawdopodobnie z czasem dotrze także do czytelników, którzy uważają kopie cyfrowe za gorsze od druku, ale nadal o wartości dodatniej.

Z drugiej strony trendy wspierające wzrost tradycyjnych kanałów prawdopodobnie wkrótce dobiegną końca. Po pierwsze, obecne strategie stosowane przez największych wydawców mogą ostatecznie doprowadzić do ich upadku – w przeszłości branży podobne inwestycje w warianty okładek doprowadziły kolejno do boomu i załamania spekulacyjnego. Po drugie, popularyzacja w końcu osiągnie swoje nasycenie i nie będzie przyczyniać się do dalszego wzrostu sprzedaży papierowych komiksów. Podsumowując, jest prawdopodobne, że rynek komiksów jeszcze doświadczy klasycznego wstrząsu, w wyniku którego papierowe komiksy o krótkiej formie mogą stracić swoją obecną pozycję na rynku.

Wkład do literatury ekonomicznej

Teoria ekonomiczna opisuje interakcje między podobnymi konkurentami o porównywalnych kosztach produkcji, które to czynniki dyktują wspólnie ceny równowagi. Rynki cyfrowe stanowią szczególny przypadek, w którym koszty produkcji są niemal zerowe. Bez możliwości konkutowania za pomocą technologii produkcji, konkurenci angażują się w poprawę komfortu użytkowania lub w pakietowanie treści (w przeciwieństwie do strategii pojedynczych produktów). Rynek jest jeszcze bardziej skomplikowany w przypadku branż kreatywnych, w których legalni dostawcy konkurują z nielegalnymi. Ci ostatni stanowią konkurencję o zerowym koszcie i zerowej cenie, której głównymi wadami są nielegalność, ryzyko i gorsze wrażenia użytkowników.

Badania ekonomiczne zajmujące się zmianami zachodzącymi na rynkach branż kreatywnych można ogólnikowo podzielić na dwie gałęzie. Pierwsza koncentruje się na wspólnych trendach i typowych procesach napędzanych przez cyfryzację. Głównym celem tych badań jest zrozumienie, w jaki sposób procesy biznesowe ulegają cyfryzacji oraz w jaki sposób nowe i stare strategie odnoszą się do siebie. Druga gałąź koncentruje się na charakterze i skutkach nowego uczestnika rynku - dostawcy pirackiego. W tej gałęzi opisano zachowania konsumentów, interakcje między legalnymi i nielegalnymi źródłami oraz wpływ piractwa na podaż i popyt na kreatywne treści. Obie gałęzie literatury stale się rozwijają. Moja praca ma na celu wypełnienie niektórych z wciąż istniejących luk.

Warunki konkurencji między legalnymi i nielegalnymi dostawcami nie zostały jeszcze w pełni zrozumiane. Liczne badania koncentrowały się na konkretnych determinantach zamiaru piractwa wśród konsumentów. Jednak niewiele badań dotyczyło przewagi konkurencyjnej między płatnymi i darmowymi dostawcami lub analizowało ewolucję tych przewag w czasie. Moja praca dyplomowa kompiluje aktualną wiedzę na temat efektów cyfryzacji w celu opisanie konkretnych przewag tak płatnych, jak i bezpłatnych źródeł. Opisuje także, jak te przewagi zmieniały się w czasie, wraz z ewolucją technologii, algorytmów i poszukiwaniem nowych sposobów zarabiania na treściach. Czerpiąc z literatury na temat kosztów zmiany tradycyjnych dostawców, w swojej pracy dyplomowej przedstawiam pierwszą kompleksową dyskusję na temat kosztów zmiany między legalnymi a nielegalnymi dostawcami. Moja rozprawa pomaga zrozumieć, jakie czynniki inne niż cena i bezpośrednie koszty mogą wyjaśnić zmieniającą się względną atrakcyjność określonych kanałów dystrybucji dla konsumentów, a także opisuje, jakie czynniki mogą stanowić bariery w korzystaniu z nielegalnych źródeł.

Pomimo wielu badań nad skutkami piractwa, nadal wiele nie wiadomo na temat jego wpływu na branże kreatywne. Obecne badania empiryczne koncentrują się tylko na kilku branżach, w dużej mierze pomijając inne. To poważnie ogranicza zrozumienie tego, co przyciąga konsumentów do bezpłatnych kanałów, ponieważ nawet w badanych branżach skutki piractwa mogą być łagodzone przez różne czynniki. Istniejąca literatura wskazuje, że te czynniki moderujące obejmują między innymi czas analizy, rodzaj i format badanych treści, rodzaj analizowanego kanału pirackiego jak i kanału oficjalnego czy cechy konsumenta. W związku z tym wszelkie wyniki nie mogą być łatwo przenoszone na inne branże. Komiksy wyróżniają

się jako produkt seryjny, epizodyczny, szybki do konsumpcji i stosunkowo niedrogi. Jednocześnie ich wartość jest silnie związana z kulturą kolekcjonerską i fandomem. Nie jest zatem oczywiste, w jaki sposób piractwo cyfrowe wpływa na konsumpcję komiksów. W mojej pracy przedstawiam pierwsze oceny skutków piractwa na wcześniej niebadanym rynku amerykańskich komiksów.

Literatura ekonomiczna wyjaśnia procesy, które przekształciły główne branże kreatywne, ale nie wyjaśnia ewolucji niektórych z mniejszych rynków. Zazwyczaj obserwowane zmiany obejmują spadek formatów fizycznych i odejście od sklepów stacjonarnych, a także jednocześnie wzrost formatów cyfrowych, cyfrowych pośredników, piractwa i sprzedaży internetowej. Zmiany technologiczne i kulturowe powodują przejęcie części siły rynkowej dużych wydawców przez niezależnych oraz przez indywidualnych, 'małych' twórców. Moja rozprawa pokazuje jednak, że w mniejszych branżach kreatywnych możliwe są inne ścieżki transformacji, a zatem obecne rozumienie zakłóceń cyfrowych jest ograniczone. Rozprawa dokumentuje procesy, które pozwoliły rynkowi komiksów amerykańskich podążać tą odmienną ścieżką, a także przedstawia dyskusję na temat możliwej przyszłości.

Komiksy stanowią wyjątkową okazję do badania zachowań konsumentów i rozwoju rynku. Wynika to z seryjnego charakteru komiksów i ich wzajemnego powiązania w obrębie tzw. uniwersów komiksowych. Te dwa czynniki pozwalają zbadać sprzedaż, czytelnictwo i cechy dla dużej liczby tytułów, których odbiór i wartość są ze sobą wzajemnie połączone. Stanowi to kontrast dla innych rodzajów mediów, w których większość wydanych tytułów stanowi całkowicie odrębne produkty, a zatem nie można ich łatwo analizować pod kątem długookresowych zmian.

Wreszcie przypadek rynku amerykańskich komiksów dostarcza wniosków dla innych branż, które dopiero wkraczają na rynek cyfrowy. Podczas gdy cyfryzacja wprowadza nowe kanały dystrybucji i formaty, które mogą potencjalnie wypierać dotychczasowych graczy, może równocześnie dojść do popularyzacji medium jako całości. Ten ostatni wynik można wykorzystać do ochrony wcześniejszych modeli biznesowych, podczas gdy wydawcy pracują nad włączeniem nowych kanałów dystrybucji do swojej ogólnej strategii. Jedną z zalet kanałów cyfrowych jest to, że pozwalają one rozszerzyć dostarczanie treści poza tradycyjną grupę docelową konsumenta masowego. Oznacza to, że dotychczasowi wydawcy i producenci, badając nowe możliwości, powinni skoncentrować się na rozszerzeniu oferty produktów, aby zaspokoić zarówno dotychczasowych klientów, jak i nową grupę (lub grupy) odbiorców. Wreszcie, aby formaty cyfrowe mogły skutecznie konkurować z darmową konkurencją, ceny muszą być ustawione tak, aby odzwierciedlały rzeczywistą wartość treści. Może to jednak oznaczać ustalanie cen niższych niż w przypadku formatów tradycyjnych, ponieważ formaty cyfrowe mogą zostać początkowo uznane za podrzędne.